第49回 ビル経営サミットin関西 速報

国内の景気環境が好転の兆しを見せる中で、大阪を中心とした関西経済にも回復の波がだんだんと来ている。そのなかでビル経営も徐々に回復してきている。今回のサミットでは、その回復傾向の今後の方向性と、オーナー自身はこの波にどのような姿勢で向かうべきなのかを解明するものとなった。

JLL
関西支社長
山口　成樹氏

第1部　特別講演
大阪のオフィスマーケットの特性と変容
限定的な供給量で19年に向けて賃料は緩やかに伸びていく

テナント動向に「北進」傾向鮮明

テナント移転動向から見た大阪マーケット分析からお話させていただきます。分析期間は08年～13年3月末まで、サンプルの577テナントがどういった形で移転していったのか分析を行っています。08年9月にリーマンショックが起こり、その後大阪では09年、10年、13年と大量供給がありました。一方、新規需要量は08年から減少に転じています。米国で07年に住宅バブルの崩壊が起こっており、その煽りを受けたためです。そしてリーマンショックが決定打になり、09年は大幅に需要が減少しました。11年以降、空室率はより戻しますが、12年、13年を見ても10％を超える高い空室率で推移したため、賃料は伸び悩みました。これが08年から13年までの分析になります。この分析の中でオフィスセンターを14エリアに分類し、賃料レベルを設定した上で移転動向を調査しましたが、実はこの5年間で賃料レベルが高いエリアほど入居する傾向にあって、低いほどテナントが抜けていく傾向が高かったのです。そして、賃料レベルが高いエリアのほうがエリア内で移転する傾向が強いという分析結果がでました。ここからいえることは賃料レベルが高いほど満足度が高く、定着度が高いと推察されるのではないでしょうか。次に3件以上のテナントの動きがあったエリアを模式図で示しました。これを5件まで上げると大阪の主要オフィスセンターが浮かび上がってきます。さらに面積を踏まえた場合、梅田北エリア、中津エリアであれば約17件のテナントが入っており、1万5000坪が増加していることになります。特徴的なのは本町・堺筋本町で実際に入ってきたテナントは66件でしたが、出て行ったテナントは68件。テナント数はマイナス2ですが、坪数の差は1万坪でした。ここで言えるのは1件あたりのテナントの貸床面積が減っているということです。あく迄で平均値ですが、30坪のテナントが出て行くと150坪のテナントしか入ってこないということがいえるのです。

◀講演内容に聞き入る参加者

出がありましたが、その受け皿になったのが梅田ということになります。モデル化すると西天満・肥後橋あたりから淀屋橋・本町にテナントが流れ、さらに堂島・梅田に流れていくという「北進」傾向が強く出ています。次にズームアウトしてグローバル不動産に見る大阪についてお話します。世界の主要都市もリーマンショック前までの賃料は高値をつけています。賃料のピークを迎えたところを100として現状どのぐらいのより戻しがあったのか。15年第1四半期でロンドンはすでにリーマンショック前の高値を超えました。対して香港は82％、ニューヨークが77％、東京は65％で他の都市に比べるとより戻しが遅いといえます。では大阪はどうかというと東京と同じ65％です。他の都市の賃料が反転したのは09年第4四半期から10年第3四半期、この期間内にすべて復活を遂げています。しかし日本だけ遅延してしまいました。その理由は東日本大震災のダメージを引きずったためでしょう。東京で賃料が反転したのは12年第3四半期。大阪に関してはもう少し遅く昨年第3四半期です。では大阪の賃料は世界的に見てどうでしょうか。当社の調査によると東京は坪3万3000円台になりますが、大阪はその半分。最も世界で高いといわれているのがロンドンで東京のほぼ倍ということになります。こう見ると日本は世界的に見ても割安感のある賃料レベルだということになります。次に大阪のマーケットの現状と将来予測について述べさせていただきます。当社の分析による15年第1四半期におけるオフィス市場ですが、東京のCBD（中心区）では月額賃料3万3884円、対する大阪は1万609円となっています。第1四半期ベースでいいますと、東京は1・5％アップ。対する大阪は2・1％アップ。空室率に関しては東京が3％、大阪は7・8％。大阪はまだ空室率が高いですが、それでもマイナス0・3％となっております。ただ12年のアベノミクス以降、日経平均株価は伸びていますが、賃料はそこまで追いついていません。リーマンショック前のボトムは大阪で72、それに対して現在の賃料指数が65ということは、今後大阪では10％程度の賃料のアップは十分見込める数値だといえるのではないでしょうか。次に大阪オフィスAグレードの需給バランスです。近年では供給量はかなり限定されることになるため、なだらかではありますが、2019年に向けて賃料は伸びてくると想定しています。最後にキャピタルマーケットについてお話します。世界の投資市場の上位10位を示す中、ロンドン、ニューヨーク、東京が突出して上位を占めます。マーケットの規模・懐の深さはアジアの中で圧倒的なのです。一方、大阪はどうかというと経済的指標であるGDPでは決して見劣りしない大阪が投資額としてはかなり低い状態になっています。投資額で見ると大阪は東京に比べて10分の1以下です。投資ボリュームをいかに伸ばしていくかが今後の課題になるのではないでしょうか。

デベロッパーの空室対策とオーナーの「本音」を聞くことができ感銘を受けた

一　丸
取締役
寺杣　直子氏

大手デベロッパーの森トラストが行った具体的な空室対策を知ることができ、非常に興味深かったです。また、最後のパネルディスカッションはビルオーナーの等身大の「本音」を聞くことができ、感銘を受けました。それぞれのビルが持つ個性を上手に生かすことでビルに対する思い入れやストーリーを生み出すことができ、そこに共感してくれるテナントは必ず見つかったというリアルなお話でした。創意工夫によって価格競争に陥らないビル経営が可能だと思いました。

来場者の声

機会があれば別のエリアにフォーカスした話も聞きたい

フォーシーズ
エリアマネージャー兼神戸支店長
原田　辰博氏

今回は通日参加致しました。特に森トラストの方の講演は弊社の賃借人保証事業とも関連するため大変興味深く聞かせて頂きました。今回は大阪周辺のAグレード物件についての理解を深める事が出来ました。関西の不動産市況についての理解をより深めるためにも機会があれば、神戸など別エリアにフォーカスした話もお聞きしたいと思います。今回のサミットも非常に勉強になりました。次回も同様な機会があれば是非参加させて頂きたいと思います。ありがとうございました。

企業の出店移転に
詳しくは　店舗保証　検索
4c'S フォーシーズ株式会社

関西経済活性化への道筋は見えたか

第2部 特別講演
大阪のビル市況の展望と森トラストのビル運営について

森トラスト
執行役員・大阪支店長
半田 智之氏

大阪市況の回復は本物と言える 稼働率の上昇が好循環の始まり

需給関係の改善で空室率低下が続く

「大阪の市況」と「森トラストのビル運営の取り組み」の2つのテーマについてお話させていただきます。

まず大阪市況（大規模ビルの空室率）を確認しますと、2006年以降に竣工したビルは順調に改善傾向にあり、2013年に22・8%だったものが2015年には9・1%となっております。1996年～2005年に竣工したビルについても年々低下し、2015年では3・5%と非常に低くなっています。空室率が5%を切ると賃料単価が上昇に転じると言われており、極めて空きの少ない状況です。1986年～1995年に竣工したビルでは2014年までは7・5%程度と横ばいに推移していたものの、2015年には4・4%と急落。これは築年数の若いビルに空きが少なくなり古いビルへと需要が流れたからだと思われます。こちらも5%を下回っており築年数20～30年のビルとしては立派な数字であり、市況の回復も本物と言っていいと思います。1985年以前に竣工したビルは空室率が高水準ながらも低下傾向にあり、2015年は前年に比べて若干上昇していますが、これはビルの建替えなど新陳代謝が進んでいると考えられます。全体として需給関係が改善している事が分かります。

来年以降はどうなるかというと、2006年以降に竣工したビルについては毎年約2・5万坪～3万坪程度を消化しており今年から来年にかけても同程度の需要が考えられ、2016年には新築ビルがないので、現在の募集面積の約4万坪の消化が一気に進むことが予想されます。ただし、千坪単位のテナントは既存ビルでは取りにくくなるため2017年まで待つかもしれません。2017、2018年は2万坪前後の供給なので、景気が大崩れしなければあと3年くらいは空室率の低下傾向は続くでしょう。2019年以降の空室率については供給量が2万坪前後ならば低下、2・5～3万坪ならば横ばい、4～5万坪ならば上昇していくでしょう。既存ビルについては、空室率が低水準であるため、今後は賃料の値上げなど収益の底上げが期待できます。築年数30年以上経つビルは建替え、マンションへの用途変換も増えていくことが予想されます。ただ、足元ではまだら模様の改善過渡期なので強気でいながらもビルの空室率に応じた柔軟な対応が求められます。マーケットの質も変化しています。以前は事業縮小など後ろ向きな移転理由が多かったのですが、最近は業容拡大といった前向きな移転理由が増えてきました。特にBCPに着目したいと思います。これには理由が3つあり、ひとつは震災以降、仙台、東京とBCPの見直しが進んでやっと大阪の順番が来たこと。次に、BCPを求める企業はグローバルに活躍する大企業であり、大きい面積を借りてくれること。最後に大阪は、大企業にとって東京に次ぐ規模と機能をもち、かつ東京と距離があるため同時に震災の被害を受けにくいということです。このような背景から大阪でのBCPビルのニーズが高まっていくと考えられます。BCPビルとはここでは便宜的に免震・制振構造で、非常用発電機とオイルタンクを実装しているビルとします。大阪主要部オフィスに占めるBCPビルの割合は東京の約4割と低く、またBCPビルの賃料価格帯も東京では中～高額帯に幅広く分布しているのに対し、大阪では高額帯に偏っています。ここにビジネスチャンスがあり、新築が採算的に難しければ既存ビルのリニューアルでも相当数のテナントを集められると考えられます。ここからは森トラストのビル運営についてお話します。新大阪に2棟、「新大阪MTビル1号館」と「新大阪トラストタワー」を所有しています。運営目標として「売上アップ」、「品質向上」、「経費削減」とテーマを掲げており、具体的にはエレベーターホールや給湯室のリニューアルや喫煙室の整備を行いました。続いて機械警備やマルチタスクを推進し、セキュリティの向上と共にコスト削減しました。清掃設備警備の仕様書を現状に即して作り直し、業者も選定し直したことで業務のクオリティを上げながら経費削減を実現しました。売上アップのためには借り増してもらう事をまず考え、増床ニーズに全て応え2015年4月には稼働率が99%となりました。そうなって初めて募集賃料や成約賃料を上げていけるようになります。高い成約実績ができますと既存テナントの賃料も上げていけます。稼働率を上げていくことが良い循環の始まりです。

第3部 ビル経営セミナー
社員献身とお客様の利益を徹底追求～お金が儲かる、100年外壁～

ハマキャスト
常務取締役 東京支店長
内田 雅顕氏

一度のメンテナンスで100年対応する外壁造り

工事回数を減少させ大幅にコストダウン

ハマキャストは「外壁材・外装材のメーカー」「屋上・屋根の防水工事事業」の2つの事業を柱に、今年で創業70周年を迎えました。当社は外壁改修を事業として行っており、衣装的な付加価値と数回のメンテナンスで長寿命となる外壁改修は出来ないものかと、日夜研究して参りました。

そして当社は環境に優しくお客様に利益をもたらす「外壁改修システム」を開発しました。ワンメンテナンスで100年対応でき、メンテナンスサイクルが伸びたことで工事回数が減少しました。当システムの魅力は1回のメンテナンス費用が低価格で、建物を50年フリーメンテナンスで維持できることです。今まででしたら10年～15年のサイクルで行うビル外壁改修工事を、1回で50年フリーメンテナンスにします。ビルの維持費を大きく下げることができ、環境保全に対しても大きく役に立ちます。施工も当社で徹底的に育成した技術者を、当社の材料を用いて完全管理のもと行います。技術者を育成することで「匠の技術」を持つことが出来ます。完成までのクオリティを高めて、しっかりと管理する事で、安心してオーナー様に提供できます。安全面においても耐震性・耐風圧性・タイル剥落防止などに対し、不備がないよう徹底的に検査を行います。それに限らず断熱性・遮熱効果・室内の結露防止など様々な特許・技術を取得した中で、各建物に応じた改修・新築提案をしています。オーナー様の大事な資産である建物を、安全・安心かつ快適にすることに力を注ぎます。東京都赤坂に立地する既存のとある商業ビルに対し、当社が担当した事例があります。浮の多いタイル外壁をすべて剥落防止工法「ネットアンカー」（同社独自のオリジナル工法）によって、躯体にタイルを固定し、その上に当社の石材調を施工しました。このビルのタイル張りの面積が468㎡であり、今まで通り当社を採用せずに維持を続けていくと、採用した場合に対し50年で1684万円もお得になります。当社のワンメンテナンス100年対応というスパンで比較をすると、3358万円の差額が出ます。その他の事例としては、東京都庁の渡り廊下に当社で施工したアルミパネルを取り付けた事があります。今から27年前の事例ですが、当社の製品は今でも健全な状態で、メンテナンスは1度も行っていないです。これらの事例のように当社は、ビルを維持するだけでなく利益を出すことができます。またビルの資産勘定や今後の経過について、すぐにお答えできます。最初から最後まで全力で、お客様サポートしますので是非当社にお越しください。

今の問題、これからの大阪についても

溝呂木産業
代表取締役
溝呂木 佑樹氏

弊社は東京の新宿にビルがございます。今回のサミットに参加しましたのは関西の現状を知りたかったのはもちろんですが個人的に大阪には縁があるので行かせていただきました。お話を伺って日本の誇る二大都市であるが、大阪と東京の景気が回復に向かっていることが、良くわかりました。このまま中小企業にも恩恵が来るようになれば賃貸業も安定してくるかと期待してしまいます。全体的に参考になりましたが少し残念だったのは大阪都構想が実現しなかったことや大阪駅の再開発など、今の問題やこれからの大阪についての話が聞きたかったです。

来場者の声

関西のビル市場回復に大きな光

ノットコーポレーション
代表取締役
河内 道生氏

本日は有意義なお時間有難うございました。今回の関西サミットの講演はとても参考になりました。しかし今回のセミナーで関西に対しての不安が解消しました。関西のビル市場の景気回復とともに、我社の業績も右肩上がりなので、一緒に盛り上げていければなと思っています。

・マンションの外観・エントランスリニューアル業務を行っています。本社は大阪ですが、関西に比べて、東京での仕事が徐々増えてきています。その事で関西での今後のビル市場について少し不安はありました。

オーナーの生の声が聞けた貴重な場

東和企業
不動産部 チームリーダー
松尾 弘晃氏

本日は現在の不動産業界を勉強するつもりで参加させていただきました。生のビルオーナーの声を聴ける機会は滅多にないため、貴重な体験であったと思います。昨年参加していた者が言うには、講演内容の切り口などが今までとはずいぶん違ったらしいのですが、今年の内容も大変興味深く聞かせていただけました。ビルオーナーやデベロッパーなど様々な立場の方が登壇するサミットのようですので、折角ですから不動産管理に際するコストの浮かせ方などを、実体験や具体的な実例の様々な話を交えて聞く機会などがあればと思っております。

ビルを見つめ直すことが回復への第一歩

第49回 ビル経営サミットin関西 速報

第4部 パネルディスカッション ビルオーナーが語る回復のための戦略

下田
下田　佑樹氏

☆パネリスト

それでは自己紹介をお願いします。

下田　「谷町九丁目」駅・「大阪上本町」駅の両駅近くに「プラスビル」を母と経営しております。7階建で1、2階が事務所・店舗、3階～7階が住居となっております。住居部分は80年代に事務所との併用を可能としています。

山内　「谷町四丁目」駅前に6階建てのビルを経営しております。5階には家族が住んでいて、それ以外のフロアにはテナントが入居しています。屋上には庭園があり、畑や菜園をしたり開放して休んで頂いたり、かつて家族が使用していた6階もフリースペースとして貸し出しています。また2階と4階はシェアオフィス「常盤スペース」で5年程前から行っております。また私は「谷町空庭」という屋号でお庭作りや、農業コーディネーターとして活動しております。

岡村　京都から参りましたウエダ本社の岡村と申します。五条通を挟んで南北両側にビルを所有しており、もともと取り壊す予定の南側のビルをリノベーションしました。上層階は住めるオフィスということで住居部分となっており、テナント部分にはカフェやクリエーターの工房など入っております。これが現在満室で、さらには空室待ちの状態であることから、リノベーションの成功事例として取り上げられることもあります。

周辺の市況についてお願いします。

下田　交通のアクセスの良さが特長として挙げられます。「谷町九丁目」駅は地下鉄が二本、「大阪上本町」駅は近鉄線のターミナル駅となっております。そのため梅田や難波に地下鉄で1本、入居者の方では奈良・神戸、名張から来ている方がおります。周辺エリアには店舗も多く利便性が高いのですが、大規模開発が影響しているのか周辺物件の賃料は低下しています。坪4000円～5000円ぐらいの場所もあります。

山内　「谷町四丁目」駅は行政地域で、大阪市内では住環境が優れていると言われております。ただビルに関しては空室の多さは否めず、大阪府庁が移転して空室が更に多くなったと思います。当ビルでも一時期は賃料をかなり安くして入居いただいていたということもありました。

岡村　京都の現状は売り物件につきましては特定の地域ではありますが、価格が高騰しています。ある特定の地域というのは京都の四条通以北と御池通の間、それと烏丸通と河原町通の間がゴールデンゾーンと呼ばれています。また「京都」駅前も観光客等の流入があり、坪1万8000円～2万円の賃料と言われております。五条通はテナントビルがそこまでなく、一番広いビルで坪1万円程度です。当ビルでも7500円～8000円で値付けしております。

三者三様の希望のロードマップ

ウエダ本社
代表取締役社長
岡村　充泰氏

☆パネリスト

所有されているビルの取り組みを、経緯も含めて教えてください。

下田　ひとつが「ビル内お引っ越し」です。部屋が狭くなったり、あるいは広過ぎたときに壁などを取り払って当ビル内でニーズに応えていくというものです。もうひとつが「カスタマイズ賃貸」で一部の床や壁を入居者自身が選べるようにしています。改装可能な壁には金具などの設置が可能となっておりますので、自転車などをそこに吊るすことも可能です。これらの原状復帰費用は入居者からは頂いておりません。当社は貸ビル業をサービス業だと考えており、サービスを通して入居者の満足度を高めていければと考えております。これらを前面に打ち出したのは去年、稼働率が下がった時期があり、自分のビルの強みを洗い出す必要性に駆られてのことでした。皆様のビルでも必ず強みがあると思います。どうしても古いところは改装して、良いところは残していくこと、自分で自分のビルの物語を作っていくことができればビル経営の活路はあると考えております。

山内ビル
山内　美陽子氏

☆パネリスト

開かれていくのではないか

山内　「谷町空庭」を始めて12年経ちます。自分の身近なところで緑のある暮らしを提案したいと思いまして、屋上を活用しようと考えました。もともと庭園はあったので私がそこを活用し始めました。その後、カフェやフリースペースとして使える6階と庭園のある屋上という現在の形となりました。訪れた方には収穫体験などをしていただいたりしております。このような取り組みは他のビルでも広まっておりまして、東京でも皇居の近くのビルにおいて屋上を活用した庭園づくりを手がけました。ビルの屋上にあがりたくなるような空間をつくることでオーナーや入居者が長くいたくなるような空間作りを提案させて頂いております。

岡村　弊社では今年で8年目になりますが「京都流議定書」という3日間のイベントを行っており、様々な人が交わることに価値を創出しております。「それを自社ビルにも持ち込んだら価値が生まれるのではないか」と考えました。地下にイベントスペースを設けて、ソーシャルビジネスやソーシャルイノベーターと呼ばれる方々がイベントを開催されて様々な価値が生まれております。これが成功して京都青果合同が所有する「京果会館」のリノベーションにもつながりました。所有企業が京都でもトップの青果卸ということもあり、ビルと食を結びつけました。「KYOKA」という名前で全国的に知名度があります。このようなリノベーションは貸ビル業が専業の場合でも有効です。私たちはエリアの特性やその会社の歴史を見極めてご提案することが可能です。短期的な利益を追求する目線ばかりではなく、長期的な目線で投資以上のもののリターンを得るお手伝いができると考えております。

利用されることが大切 オーナーの想いを聞く

ワタナベ美装
代表取締役社長
渡邉　真規氏

サミットへは初めて参加しました。本日は途中からの参加となってしまいましたが、ハマキャストの方の話や、最後の地元ビルオーナーによるパネルディスカッションを興味深く聞かせてもらいました。特に、建物があるだけではなく、ビルに人が集まり利用する環境でなければいけない、その仕組みを作っているというオーナーのビルや空室への考えや想いがまずあり、それをリノベーションに反映し活用しているという話が面白く、きっとそんなオーナー方々の想いに共感する人たちが集まっているのではないかと思いました。

普段の業務では聞けない話も

西村理兵衛商店
代表取締役
西村　眞輝氏

弊社は大阪市営地下鉄堺筋線・中央線「堺筋本町」駅より徒歩2分の場所に「西村ビル」を所有するとともに、大阪市内を主として仲介業およびビルコンサルティングを展開しております。サミットに参加して普段はあまり触れることのない話題に接することができました。不動産業界内の話題を耳にすることはありますが、今回のパネルディスカッションの登壇者がされているような取り組みはなかなか聞くことができないもので新鮮に感じました。今後もこのような機会がございましたら、積極的に参加していきたいと考えております。

鑑定法人エイ・スクエアの 全国ネットワークの現場から 第82回

筆界特定制度－街なか再生へ向けて

田中不動産鑑定士事務所
田中　鑑

大阪市内の旧来からの商店街の中には、再開発等どころか、一つの建物の建替えすら進まないケースがある。大阪は東京と比較してそもそも都市活力が弱いということもあろうが、「筆界」と「所有権界」が混乱していることも原因の一つである。筆界とは「公法上の境界」ともいわれ、不動産登記の手続きにより決定された一筆の土地の範囲を示す界のことで、所有者の意思では動かせない。一方、所有権界とは土地の所有権の及ぶ範囲の境を意味し、隣接所有者との話し合いで自由に決めることができるため、境界でもめるということが起こる。

そこで登場したのが平成18年より施行された「筆界特定制度」である。土地一筆ごとの境界を決定するため、登記名義人等の申請により、関係人等に資料提出等の機会を与え、外部専門家である筆界調査委員の意見を踏まえ、筆界特定登記官が筆界の位置を特定する。全国での本制度の利用は、平成23年2326件、24年2439件と、コンスタントな申請件数を保ち、一定のニーズが窺える。大阪市の場合、申請がなされてから平均約9ヶ月程度で筆界が特定されるようだ。

たとえば、鶴橋という街がある。鶴橋は在日コリアンの割合が多く、焼肉の街として有名である。地下鉄「鶴橋」駅に程近いエリアは、店舗等が密集し、老朽化した建物が多く、商店街を歩くと韓国語が飛び交う。当該地域で、店舗として利用されていた築50年程の建物について、所有者は高齢であることから商売を息子さんに継がす予定で、店舗併用住宅を建て替える計画を立てた。新築するに当たり土地の境界確定をするのだが、昔からの筆界を知る者はおらず、法務局備付けの公図は混乱した状況で、境界付近の構造物もはっきりしない。当然に隣地所有者の境界同意も得られなかったため、筆界特定申請が行われた。建物が密集している地域であったが、法務局は昔の分筆申告図等を根拠に、隣接地の店舗の中を通す筆界を示した。申請人は隣接土地と思っていた範囲まで自分の土地ということで驚愕したが、それで筆界は特定された。隣地の越境部分について今後どうするかという協議は残っているものの、安心して新築に踏み切った。この制度がなければ、本来自分の土地で受け継がれるべき息子さんの店舗併用住宅を建築することができず、次の世代まで問題を抱えたままでいたかもしれない。

商店街の抱える問題として人（後継者）の問題がよくあげられるが、場所（境界）の問題に悩みを抱えているケースも少なからずある。筆界特定制度が旧来からの商店街の活性化につながることを期待したい。

エイスクエア（プロフィール）

平成12年に設立された国土交通省登録の不動産鑑定会社。JREITをはじめ不動産証券化評価のほか、全国100事務所のネットワークを生かした広域的な評価・調査業務等幅広い対応に定評がある。中央区日本橋室町4－3－15☎03－3516－1131